

Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne.

Viite:

Kuja-Lipasti, O. & Tall, J. 2020. Maatilojen ja yritysten omistajanvaihdokset – eroissa on opittavaa. Käytännön Maamies 69 (1), 18 - 23.



SeAMK



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Suomalaisen yrittäjyyden keskeinen haaste on yrittäjien ikääntyminen ja puute toiminnan jatkajista. Pienillä yrityksillä on kuitenkin keskeinen merkitys maaseudulla, jossa isot yritykset ovat harvinaisia. Maaseudun taloudellinen toimeliaisuus perustuu pieniin yrityksiin ja niiden elinvoimaisuuteen.

Perinteeseen talonpoikaiseen ajatteluun on olennaisesti kuulunut peltojen, metsien, tuotantorakennusten ja asuintalon omistaminen, hyvä hoitaminen ja säilyttäminen suvussa. Maatilan omistamiseen liittyy tavallisesti vahva kiintymys maata ja suvussa periytyvää perheviljelmää kohtaan. Jokainen sukupolvi ryhtyy jo viljelijäuransa alussa miettimään miten tilan seuraava sukupolvenvaihdos aikanaan toteutetaan.

Maatila siirtyy suvussa

Maatilan omistajanvaihdos tapahtuu tyypillisesti sukupolvenvaihdoksena, jossa tilanpitoa jatkaa luopujan oma perillinen. Yli 90 prosenttia maatilayritysten omistajanvaihdoksista toteutetaan sukupolvenvaihdoksina.

Tilan pysymiseen suvussa on vahva perinne, josta on luovuttu vain pakottavasta syystä. Sukutilan jatkumiselle on vahvat tunteet, jotka näyttävät periytyvän sukupolvelta toiselle.

Sukutilan perinteessä on oma vahvuutensa. Se luo ajatuksen sukupolvien ketjusta, joka voi parhaimmillaan olla iso voimavara ja sukua yhdistävä tekijä. Perinteinen ajatushan on ollut, että tila pysyy, vaikka ihmiset vaihtuvat. Tavoitteena on pidetty sitä, että jokainen sukupolvi luovuttaa tilan jatkajalle parempana kuin se oli hänelle tullessaan.

Suvun perinne voi olla myös kahlitseva. Jos kukaan perillisistä ei halua ryhtyä viljelijäksi, voi velvoite tuntua raskaalta. Myös luopuvalle sukupolvelle on raskasta huomata sukupolvien ketjun väijäämätön katkeaminen.

Nykypäivänä yhä useammin ollaan kuitenkin tilanteessa, etteivät perilliset ole halukkaita jatkamaan tilanpitoa sukutilallaan. Yhteiskunta on muuttunut ammattirakenteen, kaupungistumisen ja elintason kehityksen myötä siihen suuntaan, että

myös monet maatilojen lapset valitsevat palkkatyön kaupungissa mieluummin kuin viljelijäuran kotiseudullaan. Palkkatyö ja elämä kaupungissa tuntuu vastaavan paremmin oman elämän odotuksiin.

Vahvoissa maatalousmaissa Euroopassa ja Amerikassa on sukusidonnaisuus maatilan omistuksessa selvästi vähäisempää kuin Suomessa. Ulkomaisista ammattijulkaisuista voi huomata, että maataloja on myynissä samaan tapaan kuin Suomessa myydään yrityksiä tai asuntoja. Tunne ei sido ihmisiä maatilaan, vaan se nähdään toimeentulon lähteenä. Naapurimaissamme ei ole poikkeuksellista, että viljelijäksi halua ostaa tilan suvun ulkopuolelta, kehittää sitä määrätietoisesti ja lopulta myy sen. Tämän jälkeen viljelijäura voi jatkua vielä isommalla tilalla tai ehkä jopa toisessa maassa.

Muiden yritysten omistajanvaihdoksista suunnilleen neljäsosa on sukupolvenvaihdoksia. Vuoden 2018 valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin mukaan 24 prosenttia yli 55-vuotiaista yrittäjistä pitää sukupol-

■ Teksti: Olavi Kuja-Lipasti, Juha Tall
■ Kuvat: Minna-Riitta Ketokulta

Maatilojen ja yritysten omistajanvaihdokset – eroissa on opittavaa

Yrityksen omistajanvaihdoksessa keskeistä on ostajan löytäminen, kaupan kohteesta ja ehdoista sopiminen sekä tuottoarvoon pohjautuva kauppahinta. Maatilan omistajanvaihdoksessa jatkaja on yleensä myyjän perillinen, kaupan kohde on ennalta tiedossa ja kauppahinta perustuu omaisuuden varallisuusarvoon.





Suomessa maataloilla on pitkät perinteet. Yli 90 prosenttia maatilayritysten omistajanvaihdok-
sista on sukupolvenvaihdoksia. Sukutilan jatkumi-
nen voi kuitenkin tuntua myös ahdistavalta, jos ei
olekaan jatkajaa sukupolvien ketjulle. Euroopassa
ja Amerikassa sukusidonnaisuus on selkeästi vähäi-
sempää. Maatila nähdään toimeentulon lähteenä,
jonka viljelijäksi haluava ostaa, kehittää sitä määrä-
tietoisesti ja lopulta myy sen.

venvaihdoista todennäköisim-
pänä vaihtoehtona, kun he itse
joskus luopuvat yrityksen pää-
omistajan roolista. Saman tut-
kimuksen mukaan 14 prosenttia
enintään 55-vuotiaista yrittäjistä
on saanut nykyisen yrityksensä
sukupolvenvaihdoksen toteutta-
misen kautta.

Yritys kehittyy ja uudistuu

Yrityksen ostajana voi olla uusi
yrittäjä, joka näin saa lentävän
lähdön omalle yrittäjäuralleen.
Ostajana voi olla myös olemassa
oleva yritys, joka voi yritys- tai
liiketoimintaoston avulla kas-
vaa nopeammin ja tuloksek-
kaammin kuin mitä yrityksen
sisäinen kehittäminen mahdol-
listaa. Liiketoiminnan uudis-
taminen omistajanvaihdok-
sen jälkeen on osoittautunut
yhdeksi keskeiseksi menestyste-
kijäksi yritysten omistajanvaihdok-
sissa.

Tarkasteltaessa yritysten omis-
tajanvaihdoksia kasvuyrittäjyy-
den näkökulmasta, havaitaan
kasvun tavoittelun olevan osta-
jien keskeisimpiä tavoitteita.
Näin ollen, kun tunnistetaan
omistajanvaihdos, tunnistetaan
usein myös kasvuyrittäjä. Omis-
tajanvaihdoksissa liiketoimin-
taan sitoutuneet resurssit siirty-
vät niitä innokkaasti hyödyntä-
vään omistukseen.

Yrityksen omistajanvaihdok-
sen toteuttamisen lähtökohtana
on, että kaupan kohteena ole-
vat resurssit ovat ostajalle arvok-
kaampia kuin myyjällä. Kaupan
toteutumisen todennäköisyys
kasvaa, kun tämä ehto täyttyy.
Usein myös kaupan rahoituseh-
dot vahvistavat tätä. Omistajan-
vaihdoksissa lainaa otetaan tar-
peeseen ja ajatuksena on mak-
saa velka pois ostokohteesta saa-
tavilla tuotoilla.

Varallisuusarvo vai tuottoarvo

Maatila eroaa yrityksestä siinä,
että maatilaan sisältyy paljon
kiinteää omaisuutta, jolla on
huomattava varallisuusarvo.
Omistajanvaihdoksessa tämä on
ongelma, koska jokainen suku-
polvi joutuu ostamaan varal-
lisuuden itselleen voidakseen
harjoittaa sillä yritystoimintaa.

Peltomaa on säilyttänyt hyvin arvonsa. Sitä on myös helppo myydä. Pellon kaupp-arvon soisi kuitenkin lähenevän pellon tuottoarvoa.



Korkea varallisuusarvo johtaa usein siihen, että verotuksen merkitys korostuu omistajan-vaihdosten toteutuksessa. Usein tavoitteena pidetään verotuksen minimoimista jopa niin, että verojen sijasta ollaan mieluummin halukkaita maksamaan korkeaa kauppahintaa. Päätökset eivät tässä mielessä ole aina rationaalisia.

Verotus on kuitenkin harvoin todellinen ongelma sukupolvenvaihdoksessa. Maatilojen ja yritysten sukupolvenvaihdoksiin on käytettävissä verohuojenuksia, jotka kohdistuvat osta-

jan lahjaverotukseen ja myyjän luovutusvoittoverotukseen.

Maatilan korkea käypä arvo on ongelmallinen, kun sitä suhteutetaan maatilan tuottoon. Toimivien maatilojen omistajanvaihdoksia suunniteltaessa tilanne yleensä selvitetään arvioimalla laskelman avulla tilan maksuvalmiutta ja kannattavuutta tilakaupan jälkeen. Tällainen laskelma on ensiarvoisen tärkeä, jotta ylimitoitetulla kauppahinnalla ei pilata menestymisen mahdollisuuksia jo lähtötilanteessa. Yleensä tilakaupan rahoittaja edellyttääkin las-

kelman tekemistä. Nuoren viljelijän aloitustukea haettaessa se on pakollinen.

Epäsuhta vapaiden lisämaakauppojen pohjalta johdetun käyvän arvon ja tilan tuottoarvon välillä on huomattava. Vastaavaa epäsuhtaa ei yritysten omistajanvaihdoksissa yleensä ilmene. Kun maatilan arvoa tarkastelee ulkopuolisen silmin, kohdistuu näkökulma ymmärrettävästi varallisuuden käypään arvoon. On vaikea ymmärtää, että omaisuus tulisikin tuotto-mahdollisuuksien perusteella arvostaa esimerkiksi vain neljän-

nekseen siitä arvosta, mitä omaisuuserien markkinahintojen mukainen käypä arvo osoittaa.

Varallisuutena nähtävän maatilan arvostuksen tekee entistä ongelmallisemmaksi, kun sitä verrataan kasvupaikkakuntien asuntojen arvoihin. Pääkaupunkiseudulle muuttaneen perillisen on vaikea ymmärtää, että maatilasta saatavaan tuottoon perustuvalla hinnalla voi saada kaupungissa vain korkeintaan kerrostalokaksion.

Maatila on usein vanhempien ainoa tai ainakin merkittävin omaisuus. Tästä johtuen



sukupolvenvaihdosta toteutettaessa yleensä tulee pohdittavaksi myös tuleva perinnönjako. On ymmärrettävää, että vanhemmilla on halu kohdella lapsiaan perinnönjaossa tasapuolisesti. Punnittavaksi tulee se, minkä hinnan tilan ostava perillinen voi siitä maksaa ja toisaalta minkälainen perintöosa toisille perillisille tulisi vähintään osoittaa.

Pelto säilyttänyt yhä arvonsa

Lopettava maatila päätyy vain melko harvoin kokonaisena suvun ulkopuolelta tulevalle

ostajalle. Tavallista on, että pelot myydään lisämaiksi. Myös metsät voidaan myydä tai jättää suvun omistukseen. Rakennusten kohtalona on yleensä jäädä tarpeettomiksi sen jälkeen, kun nykyinen maatalousyrittäjä ei niitä enää käytä.

Lisäpellon kysyntä vahvoilla maatalousalueilla on mahdollistanut pelloista luopumisen omistajan kannalta järkevällä tavalla. Pelloista on saanut yleensä hyvän hinnan, jolloin myyjälle on jäänyt varoja eläkepäivien turvaksi ja myös varallisuudeksi aikanaan tehtävään perinnönjakoon.

Pellon ja metsän hintakehitys on ollut perinteisesti hyvin vakaata kannattavuuden vaihteluista riippumatta. Yritysten omistajanvaihdoksissa ei vastavia kannattavuudesta riippumattomia merkittäviä omaisuuseriä juurikaan ilmene. Pellon hinta lisämaakaupoissa on näihin vuosiin asti tasaisesti noussut lähes koko maassa. Tätä on pitänyt yllä kehittyvien tilojen lisäämisen tarve. Aivan viime vuosina on kuitenkin ollut nähtävillä hintatason lasku syrjäisemmillä alueilla.

Vaikka pellon kauppa-arvo ylittääkin sen tuottoarvon, voi silti olettaa, että usein ennustettua romahdusta hinnoissa ei lähitulevaisuudessa tapahdu. Tilanteen hallitsemiseksi olisi-kin toivottavaa, että pellon kauppa-arvo lähenisi tuottoarvoa vähintään vuosikymmenen siirtymäajalla.

Ongelmia rakennusten arvoissa

Selvä ongelma on sen sijaan nähtävissä jo nyt tuotantorakennusten ja asuinrakennusten arvon kehityksessä. Tuotantorakennusten investointikustannus kasvaa rakennuskustannusten myötä jatkuvasti. Investointin takaisinmaksuajat ovat pitkiä johtuen alhaisista tuotoista.

Uudella tuotantorakennuksella on investointikustannuksen mukainen arvo vain, jos tuotanto jatkuu suunnitellusti. Sen sijaan tuotannon loppuminen romahduttaa rakennuksen

arvon ja pahimmillaan tekee siitä jopa arvottoman. Omistajanvaihdostilanteessa tuotantorakennuksen arvossa määrittävänä tekijänä tulisikin olla rakennuksen realistinen liiketoiminnallinen arvo.

Tuotantorakennusten ohella iso ongelma on asuinrakennusten arvostuksessa. Tunnettu tosiasia on, että maaseutukuntien taajamissakaan asuinrakennuksen kauppa-arvo ei vastaa sen rakentamisesta aiheutuneita kustannuksia. Ongelma johtuu asuntojen vähäisestä kysynnästä ihmisten muuttaessa isompiin taajamiin. Vielä vaikeampi tilanne on maatiloilla, joissa asuinrakennus on samassa pihapiirissä tuotantorakennusten kanssa. Tällöin asuinrakennuksella ei voi olla erillistä arvoa,

vaan se on sidottu tilakokonaisuuden arvoon.

Maatilojen omistajanvaihdoksen verotuksessa asuinrakennuksen arvoksi yleensä määritellään kiinteistöverotuksen jälleenhankinta-arvo. Arvostus kiinteistöverotuksessa perustuu pelkästään rakennuksen ominaisuuksiin eikä huomioi sijaintia, joten näin helposti ajaututaan arvostamaan maatilan asuinrakennus todellista arvokkaammaksi. Tosielämässähän sijainti on asuinrakennuksen arvoon kaikkein keskeisimminkin vaikuttava tekijä.

Yritysten omistajanvaihdoksissa asuinrakennuksen sijainti olennaisena osana yrityksen toimi- tai tuotantotiloja on harvinaista, mutta on myös tapauksia, joissa em. haaste vastaavalla



Yrityksen omistajanvaihdoksessa liiketoiminta ja siihen liittyvät omaisuuserät pyritään arvostamaan ensisijaisesti tuottoarvoon. Arvioinnissa lähtökohtana on yrityksen nykyinen tilanne, edellisten vuosien tulokset sekä ostajan näkemykset yrityksen tulevaisuudesta. Tavoitteena on, että yrittäjän pystyy maksamaan yrityksen kauppahinnan liiketoiminnasta saatavilla tuloilla seuraavien 3–6 vuoden aikana. Lisäksi on hyvä muistaa, että yrittäjäkaupassa yrityksen arvo on ostajakohtainen.



Maatilan yhteisomistus on parhaimmillaan hyvä toimintamuoto. Vastuuta tilan hoidosta ja käytännön töistä voidaan jakaa parin yrittäjän tai yrittäjäperheen vastuulle. Etenkin karjailoilla tämä voi tuoda helpotusta työn sitovuuteen. Myös verotuksessa yhtymä voi tuoda hyötyjä joustavan tulonjaon ansiosta. Harkitusti tehdyllä sopimuksella voitaisiin kuitenkin estää monia yhteisomistuksen tai yhteistoiminnan synnyttämiä ongelmia. Sopimusta tehdessä tulee jo käytyä läpi monia toimintaan liittyviä sudenkuoppia. Toisaalta sopimuksessa on myös mietitty pelisäännöt ongelmien ratkaisemiseksi.

tavalla on olemassa. Yritysten omistajavaihdoksen suunnittelun yksi olennainen osa on kaupan kohteen täsmäntäminen niin, että siinä on vain liiketoimintaan olennaisesti liittyviä omaisuuseriä. Ylimääräiset kiinteistöt, kalusto ja koneet lunastetaan tai myydään pois ennen omistajanvaihdosta. Varastot yritetään tyhjentää mahdollisimman tarkoin. Lisäksi yksi käytökelpoinen tapa alentaa kauppahintaa on ostajan jääminen vuokralle vanhoihin toimitiloihin.

Lähtökohdaksi tuottoarvo

Yrityksen omistajanvaihdoksessa liiketoiminta ja siihen liittyvät omaisuuserät pyritään arvostamaan ensisijaisesti tuottoarvoon. Arvioinnissa lähtökohtana on yrityksen nykyinen tilanne, edellisten vuosien tulokset sekä ostajan näkemykset yrityksen tulevaisuudesta.

Arvonmäärityksessä keskeistä on tulevien tuottojen arviointi. Tuottoarvon määrittämiseksi yrityksen tilinpäätöksiä analysoidaan ja oikaistaan parin kolmen vuoden ajalta ja arvioidaan tulevien vuosien todennäköinen

tulos. Tulevaisuuden ennustaminen on aina vaikeaa ja aivan erityisen vaikeaa on ennustaa pienen yrityksen liiketoiminnan tulevaisuus. Kaikki omistajanvaihdokset joudutaan aina tekemään jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä.

Tavoitteena on, että yrittäjä pystyy maksamaan yrityksen kauppahinnan liiketoiminnasta saatavilla tuloilla seuraavien 3–6 vuoden aikana. Lisäksi on hyvä muistaa, että yrityskaupassa yrityksen arvo on ostajakohtainen. Liiketoimintaansa kaupan avulla laajentavan ja vakavaraisen yrityksen kannattaa maksaa kaupan kohteesta merkittävästi enemmän, kuin kauppasumman lähes kokonaan velaksi ottavan alkavan yrittäjän. Liiketoiminnan hyvä kannattavuus ja lupaavat tulevaisuuden näkymät lisäävät kaupan kohteen houkuttelevuutta ja kauppahintaa.

Myös maatilojen omistajanvaihdoksissa tulisi tuottoarvoa painottaa nykyistä enemmän. Näin etenkin silloin, kun maatala on jatkajan ainoa toimeentulon lähde. Tilalta saatavalla tuotolla on pystyttävä maksamaan sen hankinnasta aiheutu-

nut kustannus sen jälkeen, kun tuotosta on ensin vähennetty normaalit eläntomenot.

Tuottoarvon ohella yrityksen arvo voidaan määrittää varallisuus- eli substanssiarvoon. Yhtiövarallisuuden substanssiarvo määritetään vähentämällä omaisuuden käyvästä arvosta velat. Yrityksen arvo on näin sama kuin oman pääoman määrä. Yksityisvarallisuutta, kuten maatilaa, myytessä velan siirtyminen kaupassa katsotaan osaksi kauppahintaa. Näin ollen maatala arvostetaan bruttoarvoon vähentämättä siitä velkoja.

Varallisuuteen perustuvan substanssiarvon käyttäminen maatalan omistajanvaihdoksessa johtaa ostajan kannalta useisiin merkittäviin haasteisiin. Uusi omistaja joutuu selviytymään heikosti kannattavan maatalayrityksen tuloilla liiketoiminnan normaaleista kustannuksista, yksityistalouden menoista sekä yritystoiminnan kehittämisestä ja omistajanvaihdoksesta aiheutuvista pääomakustannuksista.

Maatilan kauppaan sisältyy useimmiten myös asuinrakennus. Seurauksena voi olla oma-

varaisuusasteen romahtaminen ja ylivelkaantuminen, joihin molempiin suhtaudutaan erittäin kriittisesti yritysten omistajanvaihdoksissa. Yksityishenkilön näkökulmasta yrityksen kauppahinta ja omakotitalon hankkiminen ovat molemmat merkittäviä päätöksiä, joihin liittyy riskejä ja sitoutumista. Maatalayritysten omistajanvaihdoksissa on tyypillistä, että nämä molemmat riskit päätetään ottaa samanaikaisesti.

Sopimuksella turvaa liiketoimintaan

Maatilan omistajanvaihdos toteutetaan toisinaan luovuttamalla tila kahden tai useamman perillisen yhteisomistukseen. Tilaa hallitaan tällöin maatalousyhtymänä, vaikka tosiasias-
sa on kyse kiinteän ja irtaimen omaisuuden yhteisomistuksesta.

Parhaimmillaan maatalousyhtymä on hyvä toimintamuoto. Vastuuta tilan hoidosta ja käytännön töistä voidaan jakaa parin yrittäjän tai yrittäjäperheen vastuulle. Etenkin karjailoilla tämä voi tuoda helpotusta työn sitovuuteen. Myös verotuksessa yhtymä voi tuoda hyötyjä

joustavan tulonjaon ansiosta. Yhteisomistus voi kuitenkin ajan myötä osoittautua haasteelliseksi. Ongelmia voi tulla etenkin päätöksenteossa, työnjaossa ja varojen käytössä.

Ongelmia voitaisiin ainakin jossakin määrin hallita osakkaiden välisillä sopimuksilla. Valittavasti sopimuskulttuuri näyttää olevan useimmille maatalouden harjoittajille vieras asia. Ehkä syynä on se, että maatioilla on totuttu olemaan sopimuksen passiivisena osapuolena. Yleensä sopimuksen on laatinut vastapuoli, on se sitten tuotantopanosten myyjä tai tuotteiden ostaja. Viljelijän roolina on ollut hyväksyä sopimus sellaisena, kun se on hänelle esitetty.

Harkitusti tehdyllä sopimuksella voitaisiin kuitenkin estää monia yhteisomistuksen tai yhteistoiminnan synnyttämiä ongelmia. Sopimusta tehdessä tulee jo käytyä läpi monia toimintaan liittyviä sudenkuoppia. Toisaalta sopimuksessa on myös mietitty pelisäännöt ongelmien ratkaisemiseksi.

Sopimusoikeuteen sisältyy kaksi ulottuvuutta: sopimusvapaus ja sopimuksen sitovuus. Viljelijät ovat tunnettuja korkeasta moraalistaan, joten sopimuksen velvoitteiden noudattaminen ei yleensä ole ongelma. Enemmänkin ongelma on siinä, että ei hyödynnetä niitä etuja mitä harkiten ja ajoissa tehdyillä sopimuksilla voitaisiin saavuttaa.

Toimivan sopimuskulttuurin soisi lisääntyvän maatalouden harjoittajien keskuudessa. Hyöty tästä koituu yleensä sopimuksen molemmille osapuolille. Liiketoimintaa harjoittavat yrittäjät ovat tässä suhteessa oivaltaneet sopimusten merkityksen paremmin kuin maatalouden harjoittajat.

Kahden tai useamman yrittäjän yhteistoiminnassa pyritään yhteisomistuksen riskiä rajaamaan osakkaiden välisellä sopi-

muksella. Sillä varaudutaan tulevaisuudessa mahdollisesti tuleviin tilanteisiin, jotka voivat johtua osakkaiden elämän-tilanteiden, tavoitteiden, asenteiden ja arvojen muuttumisesta. Yhteisymmärryksessä ja yhtenevillä tulevaisuuden näkymillä aloitettu yhteinen yrittäjyys voi muuttua ajan kuluessa varsin toisenlaiseksi ja kyky yhdessä omistaa ja kehittää yritystä katoaa.

Osakas- tai yhtiösopimus on omistajien välinen sopimus, jossa asetetaan pelisäännöt yhtiön omistamiseen ja johtamiseen. Sopimus sisältää tyypillisesti ehtoja esimerkiksi hallintotavasta, osakkaiden työskentelyvelvoitteista yhtiössä sekä heidän oikeuksistaan ja velvollisuuksistaan myydä yhtiön osakkeet. Aikanaan harkitusti laadittu sopimus voi tarjota ratkaisun avaimet tilanteissa, jotka muutoin johtavat jäätyneisiin ristiriitoihin, yritystoiminnan kuihtumiseen tai jopa sen loppumiseen.

Opittavaa maatilojen omistajanvaihdoksiin

Omistajanvaihdokseen valmistautuvalla maatilalla on monenlaista opittavaa yrityksiltä.

Ensinnäkin, maatilán arvostuksessa tulisi enemmän tarkastella omaisuuden tuottoarvoa kuin sen substanssiarvoa. Tilán kauppahinta pitäisi pystyä maksamaan kohtuullisessa ajassa tilalta saatavilla tuotoilla. Sen lisäksi mahdollisuuksia pitäisi jäädä myös tilán kehittämiseen.

Kauppahinnan tulee olla suhteessa tuleviin tuottoihin. Mikäli liiketoiminnan kannattavuus juuri ja juuri riittää yrityksen toiminnan ylläpitämiseen, ei kehittämisen vaatimiin investointeihin enää jää mahdollisuuksia. Niin ikään tuotannon riskit on otettava huomioon. Muun muassa huono sää voi aiheuttaa menetyksiä, josta johtuen suunniteltuja tuottoja ei saavutetakaan.

Toiseksi, jatkajaa voisi etsiä myös perhepiiriä laajemmasta joukosta. Yritystoiminnan harjoittajat näkevät yrityksensä toimeentulon lähteenä, jossa viimeinen tili tehdään yrityksestä luopumisen yhteydessä. Ostajana voi olla alkava yrittäjä tai jo pidempään toiminut toinen yritys. Maatilalla toiminta taas usein jatkajan puuttuessa loppuu vähitellen hiipumalla ja osa tilán varallisuudesta menettää arvonsa käytön loppuessa.

Kolmanneksi, opittavaa on myös sopimuskulttuurissa. Sopimuksien tarkoituksena on varmistaa yrityksen toiminta ennakkoimattomissakin tilanteissa. Harkiten tehty yhtiö- tai osakas-sopimus tuo yrityksen toimintaan vakautta ja pitkäjänteisyyttä sekä mahdollista liiketoiminnan johtamisen ja kehittämisen. Osakkaiden välisen sopimuksen laatiminen kannattaa ottaa käytännöksi niissä omistajanvaihdoksissa, joissa toiminnan jatkajina on useampia henkilöitä.

Lopuksi, liiketoiminnan kehittäminen ja uudistaminen omistajanvaihdoksen jälkeen on olennainen osa yritysten omistajanvaihdoksia. Maatilayrityksissä ovat voimassa samat liiketoiminnan lainalaisuudet kuin muusakin yritystoiminnassa. Omistajanvaihdoksen tulee luoda taloudellisesti riittävät lähtökohdat maatilayrityksen tulevalle toiminnalle. Jatkossa yrityksen menestys on sitten kiinni yrittäjän omista kyvyistä johtaa ja kehittää yritystään. □

Kirjoittajista Olavi Kuja-Lipasti toimii ProAgria Etelä-Pohjanmaan omistajanvaihdosasiiantuntijana ja Juha Tall Seinäjoen ammattikorkeakoulun TKI-asiantuntijana.



Osa maatilán rakennuksista voi menettää arvonsa, kun tuotanto lopetetaan.